RESEARCH HIGHLIGHTS

Socio-Economic Series Issue 46

MUNICIPAL REGULATORY INITIATIVES: PROVIDING FOR AFFORDABLE HOUSING

Introduction

Municipal governments in the United States are using various regulatory initiatives associated with their development approval powers to encourage, enable, or require for-profit developers and builders to provide affordable housing.

The most common of these regulatory initiatives falls into three categories: inclusionary zoning, exaction programs, including linkage fees, among others, and density bonusing. These initiatives are used both on other own and sometimes in combination with each other, in a wide variety of ways.

Increasingly, these initiatives have been used by American municipalities ever since the deep cuts in federal funding that started in the early 1980s in that country. To date, regulatory initiatives have been used only to a limited extent by Canadian municipalities; however, with the recent withdrawal of federal funding for new social housing projects, municipalities, too, are facing similar pressures to consider locally based ways of supporting affordable housing.

This report focuses on initiatives providing for "affordable housing." Across the U.S., this term is generally accepted as meaning housing affordable to low- and moderate-income households – "lower-income households," for short. These terms, in turn, are tied to specific income levels in the local housing markets.

In many areas, this type of housing is also called "below-market housing." This term is apt because it reflects that the housing is provided, using some form of subsidy, at a price or rent below that otherwise available in the private market.

Research Program

The report draws upon the recent experience with 23 initiatives in both the United States and Canada. It incorporates information from past studies and surveys, current literature, municipal ordinances and reports, as well as extensive interviews with housing officials and experts. Telephone interviews were held with at least one representative for each of the profiled programs, to present, as much as possible, the current situation as of mid-1998.

Findings

Inclusionary Zoning

Inclusionary zoning typically as used in the U.S. requires or encourages developers of market residential projects to construct some proportion — generally from 10 per cent to 25 per cent — for affordable housing. Fees-in-lieu, land, and other contributions of an equivalent value are sometimes accepted.
Inclusionary zoning is the most prevalent of the regulatory initiatives used by U.S. municipalities to provide for lower-income housing. There are probably 200 or more programs in the U.S. — 75 in California, a similar number in New Jersey, and the rest spread across 11 or more other states.

Like the other initiatives examined in this report, inclusionary zoning depends on a buoyant housing market to capture the affordable housing; therefore, mostly growing suburbs and towns use it. Some urban areas have also implemented these measures, but they are more likely to use density bonusing and exaction programs to provide for affordable housing.

Inclusionary zoning can be either mandatory or incentive-based. In mandatory programs, the builders are required to contribute affordable housing as a condition of development approval. Density bonuses and other concessions like fee waivers, fast-tracked approvals, and reduced development standards — but not financial subsidies — are generally given as cost offsets. In incentive-based programs — sometimes also called discretionary or voluntary — the builders are offered the density bonuses and other incentives as inducements to contribute the housing on a voluntary basis. In both

CMHC SCHL

HOME TO CANADIANS
Canada

cases, the amount and type of housing contributions, the density bonus, and other concessions are all governed by established rules.

Incentive-based programs are attractive to municipalities because they are less likely to generate developer opposition and legal challenges than mandatory programs. Unfortunately, all of the evidence collected for this report — which includes various surveys and the anecdotal input of many experts — shows that incentive-based programs produce significantly much less affordable housing than mandatory ones. For this reason, this report mainly profiles mandatory programs.

The affordability of the inclusionary below-market units is controlled to ensure that the public subsidy provided by the density bonus and other concessions is not lost. The initial price or rent is set by the terms of the program, and first occupancy is limited to income-eligible households. Restrictions are also placed on subsequent occupants, on rent increases, and on resale prices, but these vary widely. In most jurisdictions, these controls rely upon covenants registered in the deeds, and typically run for 30 years or longer.

Strictly speaking, there are no equivalent inclusionary zoning programs in Canada. A number of Canadian cities — namely, Toronto, Vancouver, and Burnaby — have successfully used a variation of inclusionary zoning through a comprehensive rezoning process for major private redevelopment sites. These programs differ from conventional inclusionary zoning in the U.S. in that they are directed at securing developable land for non-profit housing to be built with government funding rather than at obtaining below-market units constructed by for-profit developers.

B. Exaction Programs

As a condition of development approval, these programs essentially require developers of certain types of development — mainly, but not only, commercial — to contribute fees towards the provision of affordable housing. No cost offsets, such as density bonuses, are given in exchange.

These fees are typically paid into trust funds dedicated to affordable housing and are used in combination with grants and loans from federal, state, and other sources to provide mainly non-profit and low-income rental housing.

The best known of these exactions is linkage fees. What characterizes linkage fees is that they are seen as mitigation measures to offset the adverse impact of major new commercial and other job-generating developments on the local housing conditions. As various reports have shown, these developments directly and indirectly create many new low-paying jobs, which in turn can attract new households often unable to find affordable housing. The fees are intended to recover part of the cost to the municipality in providing the needed additional housing.

Linkage fees are most strongly identified with the two major pioneering programs in San Francisco and Boston, programs that impose fees on new major downtown office developments. These two programs remain the most successful examples of all of the regulatory initiatives in terms of fees generated and housing produced.

At least 12 other jurisdictions, all in California, now also use linkage fees. Where these programs differ from the two downtown programs is that the fees are imposed on a wider range of new job-generating developments, and generally at lower rates graduated according to the low-wage jobs associated with the various uses.

There is also a variety of similar other fees — variously called development fees, development levies, excise taxes, and voluntary contributions. They differ principally in how the fees are justified and what uses are charged.

The largest number of exaction programs occurs in New Jersey. In order to meet their state-mandated affordable housing obligations, more than 85 municipalities there charge development fees on both new residential and non-residential projects according to their assessed market value.

In Canada, three municipalities in British Columbia and one in Alberta currently collect fees of some type for affordable housing. Two of these — Whistler and Banff — could be considered as types of linkage fees. In Vancouver, there is a development charge for various capital improvements, including low-rent housing. Richmond has collected fees through comprehensive development agreements for large residential projects.

C. Density Bonusing

Density bonusing — also known as incentive zoning in some places — encourages developers of new commercial and residential projects to provide for affordable housing and various public amenities on a voluntary basis in exchange for increased developable floor space.

Density bonusing is generally associated with downtown and similar intensively developed areas, where additional revenue-generating space can be offered and also where increased building size will not impose upon the surrounding environment or infrastructure.

This category also could include incentive-based inclusionary programs. In both, density bonuses are essentially traded for affordable housing. Nevertheless, the two are conventionally seen as being different because of the type and scale of development with which they are associated.

This report focusses only on municipal programs that provide for affordable housing in structured and sustained ways. In the case of density bonusing, that typically means bonuses offered as-of-right according to some established and standard rules across broad classes of sites. Many municipalities use density bonusing on a negotiated and ad hoc basis on individual sites, but these efforts are outside the scope of this report.

Few cities in the U.S. appear to use density bonusing on a programmed basis to provide for affordable housing. Only one residential bonusing program — that in New York City — was identified. Although there are many commercial bonus programs, most are used to obtain various public amenities, and only a few for lower-income housing. Of these, only the program in Seattle has been productive, and then only to a limited extent.

In Canada, only Toronto has used commercial bonusing on a sustained basis to provide for affordable housing. Strictly speaking, this was not a formal program because the bonuses were provided on a negotiated basis without prescribed rules and limits. Nevertheless, it merits attention because the process was used regularly on many sites. Furthermore, it also appears to be the single most successful example of density bonusing in both countries.

As noted earlier, Vancouver, Toronto, and Burnaby have had significant success in securing non-profit housing sites through a comprehensive rezoning process for major private residential developments. Although not density bonusing in the conventional sense, this process is similar in that it does rely essentially upon trading increased density for the affordable-housing provision.

Vancouver and Toronto also have tried various as-of-right density bonuses aimed primarily at encouraging private developers to incorporate government-assisted units within their projects. They were frequently by the non-profit sector, but seldom by the private sector.

While there are too few examples from which to draw firm conclusions, one significant pattern appears to emerge out of the experience to date. Negotiated bonusing, in which the bonuses and amenities are determined site-by-site, has been very successful in providing for affordable housing. On the other hand, programmed bonusing, in which the bonuses and amenities are determined by fixed limits and other rules applied generically, so far has not proven itself capable of producing affordable housing to any notable extent.

Response of the Building Industry

The building industry has consistently opposed the implementation of mandatory initiatives, including specifically mandatory inclusionary zoning and fee-based programs. At the very least, they are considered to be additional and unnecessary red tape. At the very worst, they are considered an unfair cost burden.

The building industry, whenever faced with the prospect of these programs, favours as an alternative the use of discretionary incentive-based programs. As noted in the report, the incentive-based programs so far have failed to produce much affordable housing, especially when compared with the mandatory programs.

In the face of that opposition from the building industry, some municipalities have attempted to soften the burden wherever possible. In the case of inclusionary zoning, they offer concessions — mainly through density bonuses — that offset the cost of providing the units and, in some cases, allow for a profit. They also provide as much flexibility as possible by permitting various compliance alternatives. In the case of the fee-based programs, they reduce the recovery rate to as little as possible — sometimes to only 10 per cent of the development's cost impact upon the municipality. While these efforts reduce the opposition, they cannot be expected to totally eliminate it.

Who pays for these housing programs, in any case, remains a moot issue. The question has not been empirically answered, and it may not be, because the pricing process in the development industry does not lend itself to precise analysis.

Project Manager: David Scherlowski

Research Report: Municipal Regulatory Initiative: Providing for Affordable Housing, 1999.

Research Consultant: Richard Drdla Associates Inc.

A full report on this project is available from the Canadian Housing Information Centre at the address below.

Housing Research at CMHC

Under Part IX of the National Housing Act, the Government of Canada provides funds to CMHC to conduct research into the social, economic and technical aspects of housing and related fields, and to undertake the publishing and distribution of the results of this research.

This fact sheet is one of a series intended to inform you of the nature and scope of CMHC's research report.

The **Research Highlights** fact sheet is one of a wide variety of housing related publications produced by CMHC.

For a complete list of **Research Highlights**, or for more information on CMHC housing research and information, please contact:

The Canadian Housing Information Centre
Canada Mortgage and Housing Corporation
700 Montreal Road
Ottawa, ON K1A 0P7

Telephone: (613) 748-2367
FAX: (613) 748-2098

OUR WEB SITE ADDRESS: http://www.cmhc-schl.gc.ca/Research

NHA 2266

The information in this publication represents the latest knowledge available to CMHC at the time of publication and has been thoroughly reviewed by experts in the housing field. CMHC, however, assumes no liability for any damage, injury, expense or loss that may result from the use of this information

LE POINT EN RECHERCHE

Série Socio-économique Numéro 46

INITIATIVES EN MATIÈRE DE RÉGLEMENTATION MUNICIPALE : POUR DES LOGEMENTS ABORDABLES

Introduction

Les gouvernements municipaux aux États-Unis ont lancé diverses initiatives réglementaires dans le cadre de leurs pouvoirs d'approbation pour favoriser, autoriser ou exiger que les promoteurs et constructeurs à but lucratif fournissent des logements abordables.

Les plus communes de ces initiatives réglementaires tombent dans trois catégories : zonage d'inclusion, programmes d'exaction (y compris redevances de liens) et les primes de densité. Ces initiatives sont parfois entreprises individuellement, parfois avec d'autres, d'une multitude de façons.

Les municipalités américaines sont de plus en plus nombreuses à opter pour ce genre d'initiative depuis que le gouvernement fédéral a sabré dans les budgets au début des années 1980. Jusqu'à ce jour, les initiatives réglementaires n'ont pas été très populaires auprès des municipalités canadiennes, mais lorsque les fonds fédéraux se sont récemment taris pour les nouveaux projets de logement social, les autorités ont été forcées d'envisager de nouvelles façons de soutenir le logement abordable.

Ce rapport met l'accent sur des initiatives dont l'objet est le «logement abordable». Aux États-Unis, ce terme désigne généralement les logements abordables destinés aux ménages à revenu faible et modéré, bref les «ménages à faible revenu». Ces termes sont liés à des tranches de revenu précises sur les marchés immobiliers locaux.

Ce type de logement est aussi appelé «logement inférieur aux prix du marché» dans bien des régions. Ce terme est juste parce qu'il sous-entend que le logement est fourni, au moyen d'une forme quelconque de subvention, à un prix ou un loyer moins élevé que sur le marché privé.

Programme de recherche

Le rapport s'appuie sur l'expérience récente relative à 23 initiatives tant au Canada qu'aux États-Unis. Il renferme de l'information sur des études et des enquêtes antérieures, les ouvrages courants, des règlements et rapports municipaux, de même que des interviews exhaustives auprès de fonctionnaires et d'experts dans le domaine de l'habitation. Des interviews téléphoniques ont eu lieu avec au moins un représentant de chacun des programmes inclus dans le profil, afin de brosser le tableau le plus complet possible de la situation actuelle depuis le milieu de 1998.

Constatations

A. Zonage d'inclusion

Le zonage d'inclusion comme il est normalement appliqué aux États-Unis impose ou favorise la construction d'une certaine proportion - généralement de 10 à 25 pour cent - des nouveaux ensembles domiciliaires du marché privé. Des droits compensatoires, du terrain et d'autres contributions sont parfois acceptés en guise d'équivalence.

Le zonage d'inclusion prédomine parmi les initiatives de réglementation employées par les municipalités américaines pour offrir des logements aux ménages à faible revenu. Il existe quelque 200 programmes du genre aux États-Unis - 75 en Californie, un nombre similaire au New jersey, et le reste est réparti entre 11 autres États.

À l'instar des autres initiatives dans ce rapport, le zonage d'inclusion est tributaire d'un marché immobilier ferme pour procurer des logements abordables; c'est pourquoi ce sont les banlieues en croissance et les petites villes qui y ont le plus souvent recours. Il y a aussi des centres urbains qui ont adopté ces mesures, mais ils sont davantage portés à offrir des primes de densité et des programmes d'exaction pour offrir des logements abordables.

Le zonage d'inclusion peut être obligatoire ou incitatif. Si le programme est imposé, le constructeur est tenu de prévoir des logements abordables pour faire approuver son lotissement. Les primes de densité et autres concessions telles que les exemptions de droits, les approbations accélérées et les dérogations aux normes d'aménagement - mais pas les subventions - sont généralement accordées pour compenser ses dépenses. Si le

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION

Canada

programme est incitatif (aussi appelé facultatif ou volontaire), des primes de densité et d'autres incitatifs sont offerts au constructeur afin qu'il contribue ce type de logement de son propre chef. Quoi qu'il en soit, la quantité et le type de logements contribués, la prime de densité et les autres concessions sont tous régis par des règles établies.

Les programmes incitatifs plaisent aux municipalités parce qu'ils sont moins susceptibles de provoquer l'opposition des promoteurs et des poursuites judiciaires que les programmes obligatoires. Il est regrettable que tous les documents recueillis pour ce rapport - qui comprend plusieurs enquêtes et les anecdotes de nombreux experts - montrent que les programmes incitatifs produisent beaucoup moins de logements abordables que les programmes obligatoires. C'est pourquoi ce rapport porte surtout sur les programmes obligatoires.

L'abordabilité des logements inclusifs à prix inférieur à ceux du marché est contrôlée pour s'assurer que la subvention versée sous forme de prime de densité et les autres concessions ne sont pas perdues. Le prix ou le loyer initial est fixé dans les conditions du programme, et la première occupation est réservée aux ménages dont le revenu est admissible. Des restrictions sont en outre imposées sur les occupants subséquents, les augmentations de loyers et les prix de revente, bien qu'il y ait beaucoup de divergences. Dans la plupart des provinces, ces contrôles s'appuient sur des engagements énoncés dans les titres de propriétés, et ont une durée de 30 ans ou plus.

Au sens strict du terme, il n'existe pas de zonage d'inclusion équivalent au Canada. Certaines villes canadiennes - Toronto, Vancouver et Burnaby - sont parvenues à établir ce genre de zonage par un processus de rezonage exhaustif pour les grands sites de réaménagement privés. Ces programmes diffèrent du zonage d'inclusion usuel aux États-Unis parce qu'ils visent à obtenir des terrains destinés à des logements abordables sans but lucratif construits avec des fonds publics, non pas à obtenir des logements construits par des promoteurs privés vendus à des prix inférieurs à ceux du marché.

B. Programmes d'exaction

Comme condition d'approbation du réaménagement, ces programmes exigent essentiellement que les promoteurs de certains types de lotissements - surtout mais pas seulement commerciaux - versent des frais pour que des logements abordables soient disponibles. Aucune compensation de dépenses, comme une prime de densité, n'est accordée en contrepartie.

Les frais perçus sont normalement versés dans un fonds de fiducie établi pour le logement abordable, auquel sont assortis des subventions et des prêts du secteur public et d'autres sources pour fournir principalement des logements locatifs sans but lucratif à des personnes à faible revenu.

Le mieux connu de ces programmes est celui des redevances de liens. Ce qui caractérise ces dernières c'est que ce sont des mesures d'atténuation, compte tenu des conditions de logement locales, propres à compenser les conséquences négatives d'importants nouveaux aménagements commerciaux et d'autres aménagements produisant des emplois. Comme l'ont montré différents rapports, ces aménagements créent beaucoup d'emplois à faible rémunération, directement et indirectement, ce qui peut attirer des ménages fréquemment incapables de trouver des logements abordables. Les redevances ont pour but de récupérer une partie des frais de la municipalité, qui doit fournir les logements supplémentaires nécessaires.

Les redevances de liens ont été associés dans une grande mesure à deux grands programmes d'avant-garde à San Francisco et Boston, programmes qui imposent des frais aux nouveaux immeubles à bureaux du centre-ville. Ces deux programmes sont les meilleures réussites jusqu'à ce jour de toutes les initiatives réglementaires au regard des fonds générés et des logements produits.

Au moins 12 autres régions, toutes en Californie, imposent maintenant des redevances de liens. Par opposition aux deux programmes du centre-ville, ces autres programmes imposent des frais sur une fourchette élargie de nouveaux aménagements créateurs d'emplois, et généralement à des taux plus bas gradués selon les emplois à faible rémunération associés aux diverses utilisations.

Il y a aussi une gamme d'autres frais similaires appelés redevances d'aménagement, prélèvements d'aménagement, taxes d'accises et contributions volontaires. Les différences ont trait principalement à la manière dont les frais sont justifiés et aux utilisations imposées.

Le New jersey compte le plus grand nombre de programmes d'exaction. Pour respecter leurs obligations imposées par l'État relativement au logement abordable, plus de 85 municipalités imposent des redevances d'aménagement aux nouveaux projets résidentiels et non résidentiels d'après leur valeur marchande évaluée.

Au Canada, trois municipalités de la Colombie-Britannique et une de l'Alberta perçoivent actuellement des redevances pour un certain type de logement abordable. Deux d'entre elles - Whistler et Banff - imposent ce qui pourrait être considéré comme des redevances de liens. À Vancouver, il existe des redevances d'aménagement pour divers travaux d'améliorations, y compris les logements à loyer modique. Richmond a perçu des redevances dans le cadre d'ententes d'aménagement exhaustives pour de grands projets résidentiels.

C. Primes de densité

Les primes de densité - aussi appelées «zonage d'incitation» - encouragent les promoteurs de projets commerciaux et résidentiels neufs à inclure des logements abordables et des agréments publics volontairement contre une superficie à bâtir accrue.

Les primes de densité sont généralement associées aux secteurs du centre-ville et secteurs très denses, où de l'espace additionnel pouvant générer des revenus peut être offert, et aussi là où un immeuble plus grand ne fera pas ombrage au voisinage et ne surtaxera pas l'infrastructure.

Cette catégorie devrait aussi inclure les programmes d'inclusion incitatifs. Dans les deux cas, des primes de densité sont essentiellement échangées contre des logements abordables. Néanmoins, les deux sont normalement considérés différents en raison du type et de la taille d'aménagements auxquels ils sont associés.

Ce rapport porte uniquement sur les programmes municipaux qui assurent des logements abordables de manière structurée et soutenue. Dans le cas des primes de densité, des primes sont offertes selon des règles établies et normalisées pour de larges catégories de sites. De nombreuses municipalités les négocient ou les introduisent de façon ponctuelle, mais ces pratiques sont hors de la portée du rapport.

Quelques villes américaines semblent utiliser des primes de densité dans le cadre de programmes de logement abordable. Un seul programme de primes résidentielles, à New York, a été repéré. Bien qu'il existe de nombreux programmes de primes commerciales, la plupart servent à obtenir des agréments publics; très peu pour le logement à prix modique. De ce nombre, seul celui de Seattle a été productif, mais son succès a été mitigé.

Au Canada, Toronto est la seule ville à utiliser des primes commerciales de manière soutenue pour assurer des logements abordables. Il ne s'agit pas vraiment d'un programme en bonne et due forme parce que les primes étaient négociées, sans règles ou limites prescrites. Il mérite néanmoins une certaine attention parce que de nombreux sites en ont fait l'objet. De plus, il semble être le plus réussi de tous les programmes de primes de densité en Amérique du Nord.

Comme il est dit plus haut, Vancouver, Toronto et Burnaby ont connu un succès incontestable dans l'obtention de terrains pour le logement sans but lucratif par un processus exhaustif de rezonage pour les grands aménagements résidentiels privés. Il ne s'agit pas de primes de densité à proprement parler, mais ce processus est similaire en ce sens qu'il troque une densité accrue contre des logements abordables.

Vancouver et Toronto ont aussi fait des essais avec diverses primes de densité visant surtout à encourager les promoteurs privés à incorporer des logements subventionnés dans leurs projets. Ce fut le cas bien souvent pour le secteur sans but lucratif, mais rarement pour le secteur privé.

Bien que les exemples soient beaucoup trop nombreux pour tirer des conclusions fermes, une tendance semble se dessiner clairement. La négociation individuelle des primes contre des agréments et des logements abordables a connu beaucoup de succès. Par ailleurs, les programmes de primes établies à l'avance et appliqués selon des règles générales ne se sont pas révélés capables de produire des logements abordables dans une mesure digne de mention.

Conséquences pour le secteur du logement

L'industrie du bâtiment s'est toujours opposée à l'implantation d'initiatives imposées, ce qui comprend les zonage d'inclusion obligatoire et les programmes de redevances. Ces mesures sont considérées à tout le moins comme une nouvelle paperasserie inutile.

Devant la perspective de ces programmes, l'industrie du bâtiment privilégie les programmes incitatifs et facultatifs. Or, comme l'indique le rapport, les programmes incitatifs n'ont toujours pas réussi à produire plus de logements abordables, spécialement en regard des programmes imposés.

Vu l'opposition de l'industrie, certaines municipalités se sont efforcées d'alléger le fardeau. En ce qui concerne le zonage d'inclusion, elles offrent des concessions, principalement par des primes de densité, pour défrayer les constructeurs pour les unités, parfois à profit. Elles offrent aussi autant de marge de manoeuvre que possible en autorisant diverses façons de se conformer. Pour ce qui est des programmes de redevances, ils réduisent le taux de recouvrement au minimum, voire à seulement 10 pour cent de l'incidence du coût du projet sur la municipalité dans certains cas. Même si les oppositions sont estompées par ces efforts, on ne peut s'attendre à ce qu'elles disparaissent complètement.

La question de savoir qui finit par payer pour ces programmes de logement est toujours discutable. Aucune réponse empirique n'a été offerte, et elle ne viendra peut-être jamais parce que l'établissement du coût de revient dans l'industrie ne se prête pas à une analyse précise.

Directeur de projet : David Scherlowski

Consultant : Initiatives en matière de réglementation municipale : Pour des logements abordables, 1999.

Rapport de recherche : Richard Drdla Associates Inc.

On peut obtenir un rapport complet sur ce projet de recherche auprés du Centre Canadien de documentation sur l'habitation à l'adresse indiquée ci-aprés.

Recherche sur l'habitation à la SCHL

Aux termes de la partie IX de la loi nationale sur l'habitation, le gouvernement du Canada autorise la SCHL à consacrer des fonds à la recherche sur les aspects socio-économiques et techniques du logement et des domaines connexes, et à en publier et à en diffuser les résultats.

Le présent feuillet documentaire fait partie d'une série visant à vous informer sur la nature et la portée du programme de recherche de la SCHL.

Les **feuillets documentaires** de la série Le point en recherche comptent parmi les diverses publications sur le logement produites par la SCHL.

Pour recevoir la liste complète de la série Le point en recherche, ou pour obtenir des renseignement sur la recherche et l'information sur le logement de la SCHL, veuillez vous addresser au :

Centre canadien de documentation sur l'habitation
Société canadienne d'hypothèques et de logement
700, chemin de Montréal
Ottawa (Ontario) K1A 0P7

Téléphone : (613) 748-2367
Télécopieur : (613) 748-2098

NOTRE ADRESSE SUR LE WEB: http://www.cmhc-schl.gc.ca/Recherche

Cette publication contient les renseignements les plus à jour dont disposait la SCHL au moment de sa parution et ont été revus, par des expets du secteur de l'habitation. Toutefois, la SCHL n'assume aucune responibilité pour les dommages, les blessures, les coûts et les pertes pouvant découler de l'utilisation de ces renseignements

LNH 2267